

# A TEORIA DA FIRMA E A ABORDAGEM DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO: ELEMENTOS PARA UMA CRÍTICA INSTITUCIONALISTA<sup>1</sup>

Edison Benedito da Silva Filho <sup>2</sup>

**Resumo:** as notórias deficiências da teoria neoclássica da firma, caracterizada por uma visão essencialmente estática do comportamento empresarial, levaram outras escolas de pensamento econômico a empreender um grande esforço no sentido de oferecer uma alternativa teórica consistente, destacando-se a abordagem da Economia dos Custos de Transação (ECT). Este artigo busca precisar quais são as características essenciais e avanços da teoria da firma proposta pelos autores da ECT, bem como suas limitações, mantendo um diálogo constante com as demais abordagens da Economia Institucional que nos permita verificar a capacidade dessa teoria tornar-se base de um sólido estudo institucionalista do comportamento das firmas.

**Palavras-chave:** teoria da firma, economia dos custos de transação, nova economia institucional, institucionalismo

**Classificação JEL:** B52, D21, D23

## The theory of the firm and the Transaction Costs Economics approach: elements for an institutional criticism

**Abstract:** *the notorious problems faced by the neoclassical theory of the firm, characterized by a static notion of the business behavior, have induced other schools of economic thought to dedicate great effort in providing an alternative theoretic body, from which one could emphasize the Transaction Costs Economy (TCE). This paper points out essential elements and advances of the TCE's theory of the firm, as well as its limitations, keeping a straight dialogue with other approaches of the Institutional Economy in order to verify its capability to become the sound basis of the institutionalist study of the firm behavior.*

**KEY-WORDS:** *theory of the firm, transaction costs economics, new institutional economics, institutionalism.*

**JEL Classification:** B52, D21, D23

---

<sup>1</sup> Recebido em 31/05/2005. Liberado para publicação em 27/01/2006.

<sup>2</sup> Mestrando do Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (PPGE/UFRGS)

## Introdução

A compreensão geral do comportamento das firmas, que são por definição as organizações produtivas essenciais do sistema capitalista, tem se constituído um objetivo fundamental dos pensadores econômicos desde a consolidação da ciência econômica enquanto ramo independente do conhecimento humano. Qualquer nova teoria que pretenda alcançar o status de escola de pensamento econômico, com conceitos e metodologia próprios que a identifiquem e a diferenciem das demais, deve possuir um arcabouço teórico que estruture uma concepção coerente da firma, de modo a fornecer respostas para a explicação dos mais diversos fenômenos relacionados à atividade empresarial em um ambiente econômico em constante transformação. Segundo ARROW (1999),

Any standard economic theory, not just neoclassical, starts from the existence of firms. Usually, the firm is a point or at any rate a black box. (...) But firms are palpably not points. They have internal structure. This internal structure must arise for some reason.  
( p.602)

COASE (1992) é ainda mais incisivo ao criticar a obscuridade dessa “caixa preta” que caracteriza a firma neoclássica, quando afirma que

“The firm in the mainstream economic theory has often been described as a “black box”. And so it is. *This is very extraordinary given that most resources in a modern economic system are employed within firms, with how these resources are used dependent on administrative decisions and not directly on the operation of a market.* Consequently, the efficiency of the economic system depends to a very considerable extent on how these organizations conduct their affairs, particularly, of course, the modern corporation” (p.714, grifos meus)

Abrir essa “caixa preta” e lançar luz sobre os complexos processos que ocorrem no seio das firmas capitalistas constituem precisamente a hercúlea tarefa a que se propõem atualmente teóricos das mais diversas vertentes do pensamento econômico. E a *pièce de résistance* de todo esse esforço cognitivo continua sendo o fenômeno da mudança tecnológica, chave para a compreensão do processo de crescimento econômico e sobre o qual a teoria neoclássica tem se mostrado incapaz de fornecer uma teorização consistente. Esse fenômeno tem sua origem precisamente no ambiente microeconômico, onde a interação da empresa com o universo institucional que lhe dá suporte faz emergir um panorama dinâmico em que sobressai o caráter essencialmente evolucionário do capitalismo. Uma construção teórica coerente a respeito do comportamento das firmas deve, portanto envolver uma explicação adequada do processo de mudança tecnológica – que, em última análise, é a fonte de toda a dinâmica do sistema capitalista.

A teoria neoclássica estabeleceu, ao longo de décadas, a tradição de compreender a firma como um mero agente maximizador de lucro, desprovido de outro interesse que não o de obter o maior excedente possível dada as expectativas dos agentes e as condições que prevaleçam no mercado. Embora esse conceito da firma facilitasse enormemente o trabalho de pesquisa e elaboração de modelos de equilíbrio e crescimento econômico, ele logo se revelou incapaz de lidar satisfatoriamente com realidades mais complexas, tais como estruturas oligopolistas e imperfeições de mercado. Ainda que pudesse argüir que o fato de um oligopólio possuir uma posição privilegiada em seu mercado não exclui a hipótese de maximização de lucros, restava também explicar como surgiam estruturas oligopolistas dentro do capitalismo, fenômeno sobre o qual a tese maximizadora pouco teria a dizer.

A Escola Institucionalista surgiu fundamentalmente da crítica ao tratamento inadequado destinado aos fenômenos econômicos pela teoria ortodoxa. Para os institucionalistas, essa deficiência resulta, sobretudo da incompreensão e subestimação da importância do papel das instituições que regulam o ambiente econômico. Embora tenha raízes mais antigas, que remetem ao historicismo econômico alemão, a Escola Institucionalista adquiriu seu marco enquanto escola de pensamento econômico independente a partir do trabalho pioneiro dos autores norte-americanos VEBLEN, COMMONS e MITCHELL.<sup>3</sup>

Após décadas de verdadeira hibernação intelectual do institucionalismo econômico, a partir de meados da década de 60 ganha força renovada nos EUA a chamada Nova Economia Institucionalista (NEI), centrada nas figuras de COASE, WILLIAMSON e NORTH, com objetivo de suprir as deficiências da corrente neoclássica, em particular no tratamento dispensado à compreensão do funcionamento das firmas e mercados. A análise de COASE parte de uma pergunta simples, porém desconcertante para a teoria tradicional: por que uma empresa internaliza atividades que poderia obter (ao menos teoricamente) a um custo inferior no mercado, supondo a existência de ganhos de eficiência provenientes da divisão do trabalho? A fim de responder a essa questão, esses autores introduzem o conceito de *custos de transação*, que, segundo PONDÉ (1994),

“nada mais são do que o dispêndio de recursos econômicos para planejar, adaptar e monitorar as interações entre os agentes, garantindo que o cumprimento dos termos contratuais se faça de maneira satisfatória para as partes envolvidas e compatível com a sua funcionalidade econômica”.

Dada a impossibilidade de se atingir um total *market clearing*, em virtude das falhas de mercado geradas pela incerteza com respeito ao futuro, assimetria de informação, comportamento oportunista (*rent-seeking*), contratos incompletos e toda uma série de elementos que afastam o sistema econômico de seu funcionamento ideal, existem custos para a efetivação das trocas, e portanto se torna de extrema relevância

---

<sup>3</sup> Para uma síntese da contribuição teórica desses autores para a construção do pensamento econômico institucionalista, ver Spengler (1974) e Hodgson (1998).

para a análise econômica compreender o funcionamento do aparato institucional que provê sustentação às relações de mercado. A NEI se propõe justamente a oferecer uma nova concepção sobre a atuação das firmas num regime capitalista, enfatizando sua interação com o arranjo institucional que lhes dá suporte, dada a notória incapacidade da teoria neoclássica em denotar a atenção adequada ao papel preponderante das instituições no funcionamento dos mercados. WILLIAMSON (2000) esclarece que:

The need was to get beyond the analytically convenient (and sometimes adequate) conception of the firm as production function (which is a technological construction) to consider the firm as a governance structure (which is an organizational construction) in which internal structure has economic purpose and effect. More generally, the need was to identify and explicate the properties of alternative modes of governance – spot markets, incomplete long term contracts, firms, bureaus, etc. – which differ in discrete structural ways (p. 602)

Atualmente a NEI é apenas uma das muitas correntes que compõem a chamada Escola Institucionalista, muito embora seja inegavelmente aquela que se encontra mais coerentemente estruturada em termos teóricos, além de manter estreito diálogo com o *mainstream*. Aliás, é justamente essa proximidade em relação à tradição ortodoxa que assegura aos autores dessa escola uma posição de destaque nos meios acadêmicos e na produção científica da teoria econômica, em detrimento das demais abordagens institucionalistas que, cada vez mais, se distanciam da inefável teoria convencional.

O objetivo deste artigo é analisar a dimensão do avanço científico proporcionado pela teoria dos custos de transação na compreensão do comportamento das firmas, através da análise crítica das soluções apresentadas pela Economia dos Custos de Transação (ECT) às notórias deficiências da teoria neoclássica da firma, segundo uma abordagem metodológica institucionalista. Buscaremos ainda verificar qual a verdadeira dimensão do rompimento da NEI com a tradição ortodoxa, efetuando uma justaposição dos preceitos de ambas teorias de forma a identificar pontos em comum e discordâncias efetivas e irreconciliáveis. Por fim, tentaremos inferir se a teoria da firma proposta pela economia dos custos de transação pode ser considerada, de fato, um novo marco teórico a servir de base para o ulterior desenvolvimento da Escola Institucionalista.

## 1. A teoria da firma segunda a economia dos custos de transação.

Os autores vinculados à Nova Economia Institucional têm tentado suprir as deficiências da teoria neoclássica da firma, enfatizando a importância da cooperação e do ambiente normativo onde a firma se encontra inserida. Através da introdução de novos conceitos antes ignorados pela teoria convencional, no intuito de atingir um maior grau de realismo na descrição dos fenômenos econômicos e em particular na tentativa de fornecer uma explicação coerente para a evolução institucional, essa nova corrente teórica fornece uma vasta e profícua contribuição para a teoria da firma, sem, contudo constituir uma *ruptura* em relação à tradição neoclássica, configurando antes

um *aprimoramento* desta. Os principais expoentes da NEI são COASE, NORTH e WILLIAMSON, cujos trabalhos seminais deram vazão à enorme literatura que posteriormente revitalizaria o interesse pelo institucionalismo, desenvolvido de maneira completamente original em relação aos fundamentos estabelecidos pela Escola Institucionalista norte-americana no início do Século XX.

COASE foi o primeiro autor da nova corrente institucionalista a tratar especificamente da questão da natureza da firma, a partir de seu famoso artigo escrito em 1937. Ele inicia seu estudo com uma pergunta simples, porém desconcertante para a tradição econômica ortodoxa: por que surgem as firmas (que são estruturas produtivas de *coordenação* do trabalho humano) num ambiente de trocas onde há crescente especialização do trabalho? Não se pode creditar sua existência unicamente ao espírito empreendedor humano, porquanto o fenômeno da coordenação se deve tanto ao talento do empreendedor quanto às restrições impostas pelo mecanismo de preços (WILLIAMSON, 2002, p.13). COASE introduziu então o conceito de *custo de transação*: as firmas surgem como soluções que visam minimizar os custos de se obter produtos e serviços diretamente no mercado, através da internalização desses processos numa estrutura hierárquica. Mas porque afinal existem custos de transação? Segundo NORTH (1990, p.93),

“The costs of transacting arise because information is costly and asymmetrically held by the parties to exchange and also because any way that the actors develop institutions to structure human interaction results in some degree of imperfection of the markets. In effect, the incentive consequences of institutions provide mixed signals to the participants, so that even in those cases where the institutional framework is conducive to capturing more gains from the trade as compared to an earlier institutional framework, there will still be incentives to cheat, free ride, and so forth that will contribute to market imperfections “

No entendimento dos autores da NEI, é impossível obter um funcionamento perfeito dos mercados dado que a incerteza em relação ao futuro não pode ser tratada adequadamente por modelos probabilísticos, tal como pretende a teoria convencional. Essa incerteza é gerada por uma série de fatores inerentes a qualquer tipo de organização social, já que constituem elementos presentes na base das relações de troca entre os agentes. Esses fatores são: (i) a *racionalidade limitada* dos agentes, que os impede de tomar continuamente ao longo do tempo decisões maximizadoras de bem-estar; (ii) o *comportamento oportunístico* dos agentes, que os motiva a agir de modo a obter benefícios às expensas de outros agentes com os quais se relacionam; (iii) a *assimetria de informações*, que implica num acesso desigual dos agentes às informações pertinentes à troca por eles realizada, impedindo que ela se dê da maneira mais vantajosa do ponto de vista da sociedade; e (iv) a *impossibilidade de contratos completos* (que sejam capazes de prever toda a gama de eventos possíveis num ambiente de incerteza).

Todos esses elementos contribuem para a emergência dos *custos de transação* na sociedade. Para WILLIAMSON (1975), o ambiente econômico deve ser compreendido em termos estruturais como constituído de diferentes *modos de governança*: mercados, hierarquias e estruturas mistas (combinando características de ambos tipos ideais). As diferenças existentes entre esses modos de governança não se restringem apenas à forma como tais estruturas restringem a ação humana; elas são muito mais amplas, envolvendo atributos particulares que resultam em vantagens e fraquezas específicas de cada modo quanto à sua eficácia na regulação do mundo econômico (SIMON, 1978, p.6-7). Pois, o triunfo do modelo de sociedade capitalista sobre modelos socialistas e de planificação econômica em geral não deve ser confundido com uma idéia de superioridade intrínseca dos mercados frente a outros modos de governança – ele apenas sugere que algumas democracias<sup>4</sup> foram mais bem-sucedidas que os países planificados na construção de arranjos institucionais que combinam essas diferentes estruturas de incentivos e especificidades para gerar um sistema econômico de melhor performance.

Utilizando a abordagem contratualista, WILLIAMSON (2002, p.8-11) enumera ainda algumas características fundamentais das sociedades capitalistas que determinam a impossibilidade de se obter contratos completos para uma importante quantidade de transações comerciais, ou seja, de realizar trocas num ambiente ideal que conduzam o sistema econômico automaticamente a uma situação ótima de Pareto. São elas: (i) a *crecente especificidade dos ativos transacionados*, que implica numa relação de interdependência entre as partes contratantes em virtude da dificuldade em se estabelecer um mercado atomizado para esses ativos (característica que adquire especial importância no caso de investimentos de média e longa maturação); (ii) a *impossibilidade de combinar a replicação de trocas com uma intervenção seletiva* sobre sua implementação sem incorrer em significativos custos de transação ao longo do tempo; e (iii) a existência de *contratos legais*, que implica na percepção de que existem custos judiciais tanto para a elaboração quanto para a execução de contratos, e a elaboração de contratos completos exige elevado grau de detalhismo (com conseqüente perda de flexibilidade).

Os autores da NEI consideram válidas as críticas feitas pela heterodoxia ao conceito neoclássico de firma, freqüentemente caricaturizada como uma *black box* orientada exclusivamente pela maximização do lucro sob a égide de uma condição de possibilidades tecnológicas já estabelecida, embora WILLIAMSON concorde com a ressalva de DEMSETZ, quando este afirma que “the chief mission of neoclassical economics is to understand how the price system coordinates the use of resources, not the inner workings of real firms” (*apud* WILLIAMSON, 2002, p.11). Em oposição a

---

<sup>4</sup> Exemplo das democracias ocidentais: EUA, Comunidade Européia, etc. O fato dos países capitalistas do Terceiro Mundo terem sido incapazes de alcançar o grau de desenvolvimento dessas democracias tampouco deve ser explicado com base numa análise meramente comparativa entre estruturas hierárquicas e mercados. Outros fatores relacionados à cultura e aos determinantes históricos desses países deveriam ser considerados num estudo dessa natureza. Ver North (1990, 2000).

essa visão atomista tradicional, WILLIAMSON (2002) apresenta uma concepção completamente nova da natureza da firma, baseada na abordagem contratualista inspirada no pensamento de COMMONS e COASE:

“The contract / private ordering / governance (hereafter governance) approach maintains that “this structure” [the firm] arises mainly in the service of economizing on transaction costs. Note in this connection that the firm as governance structure is a comparative contractual construction. The firm is conceived not as a stand-alone entity but is always to be compared with alternative modes of governance. (...) The governance approach appeals to law and organization in naming incentive intensity, administrative control, and contract law regime as three critical attributes” ( p.12).

Graças ao novo enfoque da *abordagem da governança*, a firma perde a idoneidade da conceituação neoclássica para assumir uma nova dimensão como instância privilegiada de organização de esforços produtivos, regendo interesses e solucionando conflitos inerentes à sociedade capitalista, sem necessariamente perder o foco na obtenção do maior retorno econômico possível. Adquirem relevo nessa abordagem as dificuldades e conflitos com os quais os indivíduos que vivem em uma sociedade organizada nos moldes capitalistas se defrontam permanentemente em seu cotidiano. E é precisamente com base no reconhecimento da importância dessas características essenciais do sistema econômico capitalista, tratadas pela teoria ortodoxa tradicional como meras imperfeições e desvios de uma situação ideal “ótima”, que a abordagem da governança encontra uma justificativa para a constituição e o crescimento das empresas, consagrando-as como o componente fundamental do capitalismo contemporâneo.

O estudo das grandes corporações denotou por décadas esforços de autores das mais diversas áreas das ciências sociais: economistas, teóricos da administração e do direito, sociólogos, historiadores, etc. Esse esforço combinado produziu um amálgama de conceitos sobre o comportamento das firmas, baseado na observação de diversos fatos estilizados que não se encontram, contudo coadunados numa estrutura teórica coerente. WILLIAMSON denomina essa abordagem de *organizacional*, porque se encontra focada no estudo da firma como um todo, em contraposição à abordagem da governança, centrada nas transações e nas relações de hierarquia.

O *approach* organizacional chama a atenção para vários conceitos invariavelmente negligenciados pela teoria convencional, tais como a chamada “Transformação Fundamental” (emergência da grande empresa como centro de eficiência e produtividade graças à gestão de processos e tecnologia, em oposição à pequena firma atomizada), a capacidade de adaptação (tanto como resposta às mudanças do mercado quanto à iniciativa própria da firma em busca de eficiência), os efeitos da incerteza quanto aos resultados futuros das decisões da firma, a influência política e cultural sobre seu comportamento e a idéia de que cada empresa possui uma identidade própria de gestão e atuação que reforça seu diferencial competitivo no mercado.

A *eficiência* ocupa papel de destaque na obra de WILLIAMSON (1990). Embora rejeite a concepção tradicional que limita esse conceito a uma mera questão quantitativa, qual seja a alocação mais produtiva de insumos, o autor ressalta a importância da capacidade evolutiva das instituições, na direção de um arranjo mais eficiente para o emprego mais eficiente de recursos na sociedade (WILLIAMSON, 1990 p.425). A diferença fundamental em relação à teoria neoclássica é a de que, enquanto esta assume uma tendência natural de convergência para um equilíbrio eficiente do sistema econômico, a ECT reconhece a impossibilidade de uma otimização tão completa em virtude da influência de toda a gama de imperfeições de mercado e da incerteza. WILLIAMSON (1993, p.140-141) introduz então o conceito de *remediability*, de certa forma similar ao conceito da racionalidade limitada: os agentes buscam remediar ineficiências na medida em que isto é possível, do ponto de vista econômico.

As decisões são tomadas de acordo com as possibilidades oferecidas a cada momento, sem que correspondam necessariamente às escolhas ideais (mais eficientes). Frequentemente, eles são surpreendidos por efeitos *lock-in* oriundos da disseminação de tecnologias menos eficientes, que oferecem, contudo, um *pay-off* cada vez mais vantajoso em relação ao da tecnologia rival, cuja adoção implicará em custos crescentes (WILLIAMSON, 1993, p.141). WILLIAMSON (1995, p.41-42) cita o exemplo de STIGLER sobre a política norte-americana de subsídios à produção de açúcar para ilustrar como uma decisão “grotescamente” ineficiente do ponto de vista neoclássico pode se tornar na prática irremediável, configurando, portanto uma situação eficiente do ponto de vista da ECT:

“Rather than appeal to deadweight losses in relation to a hypothetical ideal, Stigler proposes that the appropriate criterion is the test of time, according to which criterion he declares that the sugar program is efficient. This program is more than fifty years old – it has met the test of time”

Em trabalho recente, WILLIAMSON (2002) dialoga ainda com outras abordagens que buscam explicar o comportamento das firmas e que também fazem uso do instrumental analítico neoclássico, tais como a teoria da agência e a dos direitos de propriedade (que utilizam essencialmente a abordagem organizacional, em oposição à abordagem de governança adotada pela ECT). O autor conclui então pela complementaridade dessas diferentes abordagens, em especial em virtude da abordagem da governança focalizar as relações *ex post* à concretização da troca, enquanto a abordagem organizacional se concentra no estudo *ex ante* dos fenômenos que precedem a contratação.

WILLIAMSON (2002) também enumera deficiências do *approach* focado nos incentivos individuais para o tratamento de muitos fenômenos relevantes do ambiente microeconômico, em contraposição aos avanços proporcionados pela análise da abordagem da governança:



“These latter [the incentive branch] all concentrate the analytical action on the incentive alignment stage of contracting, whence governance structure differences with respect to adaptation in the contract implementation interval are suppressed. Intertemporal regularities to which organization theorists call our attention (and to which I selectively appeal) as well as the added contractual complications that I describe (the Fundamental Transformation; the impossibility of replication/selective intervention; contract law regimes (plural)) have little or no place in any of these literatures . (p. 29).

É recorrente nos trabalhos dos autores da NEI a crítica à excessiva formalização empregada pelas abordagens organizacionais vinculadas à tradição ortodoxa. Não se trata propriamente de um ataque ao uso dos modelos matemáticos, como bem salienta COASE (1992, p.719), mas antes um alerta sobre os riscos do inevitável prejuízo em termos teóricos decorrente da redução dos fenômenos econômicos a rotinas algébricas. No caso específico da análise do comportamento das firmas, essa excessiva simplificação pode mesmo comprometer por completo a capacidade explanatória da teoria frente à realidade.

## **2. Críticas ao modelo contratualista de Williamson**

Apesar dos inegáveis avanços obtidos pela teoria dos custos de transação na direção de um melhor entendimento a respeito do comportamento das firmas, superando muitas das dificuldades enfrentadas anteriormente pela teoria neoclássica, também, a abordagem da NEI não está isenta de muitas críticas, como, aliás, sói ocorrer a qualquer nova corrente de pensamento econômico. O desconcertante aqui, contudo, não é a existência em si de críticas fundamentais à essa teoria, mas sim o fato de que muitas dessas objeções já foram levantadas à própria corrente neoclássica, o que gera sérios questionamentos a respeito da verdadeira dimensão do progresso científico alcançado pela teoria dos custos de transação, e em particular sobre em que medida essa teoria realmente se apresenta como um ramo distinto da velha ortodoxia do *mainstream*.

Uma das críticas mais fundamentais à teoria dos custos de transação foi feita por DOW (1987), a partir da noção de *eficiência* empregada por WILLIAMSON. Em especial, DOW rejeita a conclusão dos teóricos da NEI em favor da eficiência das estruturas de governança, porquanto ela não poderia ser deduzida com base apenas nos pressupostos assumidos pela teoria. E enquanto a escola dos custos de transação for incapaz de demonstrar a superioridade em termos de eficiência das *estruturas hierárquicas de governança* sobre os mercados, ela “will not provide any causal explanation for the origin or persistence of these structures” (DOW, 1987).

Para DOW (1987), a alegada comprovação da eficiência das estruturas empresariais advém das hipóteses iniciais de imperfeições de mercado que, segundo os teóricos da NEI, justificam o surgimento de relações de hierarquia na esfera da produção capitalista. Mas ocorre que essas próprias imperfeições são também elas fruto da existência de estruturas hierárquicas de governança na sociedade – em outras

palavras, o raciocínio é circular. Logo a teoria dos custos de transação é incapaz de demonstrar de fato a eficiência das firmas, limitando-se a considerá-las *a priori* estruturas institucionais eficientes.

A hipótese de que os prejuízos ao funcionamento ideal do sistema econômico oriundos do comportamento oportunístico dos agentes, materializados na forma de maiores custos de transação, poderiam ser mitigados por estruturas de governança (o que também justificaria a eficiência destas), é parcialmente equivocada porque a emergência dessas instituições não elimina o comportamento oportunístico, mas apenas modifica sua natureza. Toda a gama de regras e contratos que surgem para orientar e incentivar o comportamento dos indivíduos também abre caminho para novas oportunidades de *rent-seeking*, e a acumulação de poder que ocorre *pari passu* ao crescimento das firmas pode induzi-las a práticas perniciosas características de mercados oligopolizados.

A crítica de DOW (1987) pode ser relativizada, se adotarmos a metodologia científica tradicional da teoria neoclássica que propõe uma visão descritiva do ambiente econômico, ao invés de normativa. A circularidade de idéias não diminui a validade do pensamento dedutivo, desde que concebido como um simples modelo de representação da realidade. A eficiência das estruturas de governança pode então ser demonstrada nos termos do modelo idealizado pela teoria dos custos de transação, através da estática comparativa, embora sua verificação na realidade econômica esteja seriamente comprometida pelas limitações lógicas impostas (como ocorre também a todas as conclusões derivadas da teoria neoclássica)<sup>5</sup>. Mas nos parece também inequívoca a validade da argumentação de DOW (1987) de que a teoria dos custos de transação é insuficiente para explicar a emergência das firmas e sua verticalização (a proposta original de COASE, 1937), bem como fornecer um modelo para seu comportamento ao

---

<sup>5</sup> Podemos comprovar que uma estrutura de governança é mais eficiente que outra, com base na modelagem de ambas segundo os pressupostos da ECT (os agentes buscam minimizar custos de transação) e na posterior verificação dos resultados obtidos por cada uma em relação aos seus objetivos iniciais. A limitação óbvia dessa análise é a sua natureza eminentemente *estática* – nada podemos dizer sobre a evolução institucional que conduziu à formação daquele arranjo, nem tampouco inferir qual será o comportamento adotado pelos agentes ao longo do tempo em face da estrutura institucional à qual estão sujeitos. Extrapolando a aplicação da ECT à realidade das firmas e utilizando-a como instrumento de análise histórica, North (1995) apresenta a idéia fundamental de que os países avançados apresentam arranjos institucionais mais propícios ao funcionamento eficiente dos mercados que os atrasados, residindo aí a causa da enorme discrepância no desenvolvimento econômico das nações capitalistas. Mas sua análise esbarra em sérias dificuldades quando se propõe a justificar a emergência de arranjos institucionais tão distintos e a incapacidade dos agentes criarem endogenamente novas regras que superem as dificuldades impostas pela realidade econômica dos países mais pobres, ou mesmo imitem a experiência dos países ricos replicando suas instituições comprovadamente mais eficientes. Essas dificuldades certamente levaram o autor a abandonar nos seus últimos trabalhos o simplismo de sua tese original, passando a advogar a importância de outros elementos institucionais de cada sociedade (notadamente vinculados à cultura e experiência histórica) como condicionantes da formação de sua realidade econômica atual, bem como sua evolução e suas possibilidades futuras de desenvolvimento.

longo do tempo. Assim, podemos de imediato inferir que o fracasso da NEI na sua tentativa de teorização do comportamento das firmas se deve ao fato de que o arcabouço teórico adotado por essa corrente de pensamento econômico ainda é essencialmente estático, padecendo, portanto do mesmo vício analítico da teoria convencional, focalizada no equilíbrio do sistema econômico ao invés de sua dinâmica e evolução.

A abordagem de WILLIAMSON também sofre críticas quanto ao alcance da hipótese de *racionalidade limitada*, conceito emprestado de SIMON (1959) e que permeia praticamente todas as obras dos autores da NEI. Para SIMON (1959), a racionalidade é limitada porque é impossível aos indivíduos realizar a cada momento toda a gama de cálculos necessários para uma tomada de decisão racional, do ponto de vista econômico, sobretudo em virtude da *incerteza* em relação ao futuro. Dada a impossibilidade da racionalidade substantiva necessária para a adoção de um comportamento maximizador permanente, Simon introduz o conceito de *satisficing*: os indivíduos se contentam em buscar atingir metas factíveis, segundo seus próprios cálculos e escolhendo o caminho mais fácil de acordo com as circunstâncias. Segundo HODGSON (1993), contudo, WILLIAMSON faz uma interpretação incorreta do argumento de Simon, assumindo a hipótese de racionalidade limitada em face apenas dos custos crescentes de obtenção de informação para os indivíduos, negligenciando portanto o papel da incerteza. O indivíduo maximizador neoclássico é então simplesmente substituído pelo indivíduo minimizador de custos de transação, e o que era impossível na visão de SIMON – o cálculo racional perfeito – se torna apenas custoso para a NEI.<sup>6</sup> Em outras palavras, incerteza é progressivamente convertida em risco, probabilisticamente calculável e matematicamente modelável, e nos encontramos novamente na segurança da seara teórica ortodoxa. A defesa de WILLIAMSON (2002) se baseia na dificuldade da aplicação prática do conceito de *satisficing*; segundo o autor,

“Although satisficing is an intuitively appealing concept, it is very hard to implement. Awaiting further developments, the satisficing approach is not broadly applicable” (p. 5).

Embora indubitavelmente concordemos com essa assertiva, ainda nos cabe questionar as razões que levaram os teóricos da economia dos custos de transação à redução de um conceito tão profícuo a um critério simples de minimização de custos. O empobrecimento teórico decorrente de tal simplificação não nos parece estar de modo algum justificado pelo ganho em termos de aplicabilidade prática da teoria.

Outra crítica levantada especificamente ao pensamento de WILLIAMSON diz respeito à pouca relevância dada pelo autor à questão dos conflitos de poder oriundos da

---

<sup>6</sup> A crítica ao conceito de racionalidade limitada empregado pela ECT abrange dimensões ainda mais amplas, tais como aspectos psicológicos, sociológicos e matemáticos que extrapolam os objetivos fundamentais deste trabalho, centrado na questão específica do comportamento das firmas. Para uma crítica mais detalhada desses pontos, ver Simon (1997), Richter (2001) e Williamson (1999).

concentração das firmas no capitalismo contemporâneo. DUGGER (1990) é incisivo quando afirma que

“Power and coercion play insignificant roles in his [Williamson’s] economics. He simply does not investigate the role that power plays in economic concentration. The possible rise of an economic oligarchy does not concern him. Instead, he is concerned with the efficiency of minimizing transaction costs. According to Williamson, we should take a much more tolerant view of mergers and related transformations because they frequently result in minimizing transaction costs. The search for efficiency, not the exercise of power, drives merger movements. Furthermore, Williamson dismisses antitrust fears regarding mergers and other agglomerations of power as the misguided fears of an “inhospitality tradition” in economics. He refers to fears of the power of the giant conglomerate as “bogeyman economics”” ( p.425].

Certamente não devemos adotar uma posição radical contra o processo de concentração de capital característico da globalização baseada unicamente em análises estáticas típicas das teorias neoclássicas de oligopólio. Nos parece, contudo, injustificado o otimismo de WILLIAMSON frente a esse processo, manifesto no tratamento descuidado da questão do poder e na exaltação da eficiência das grandes empresas, já que nos é impossível prever atualmente a totalidade das conseqüências futuras de um fenômeno tão abrangente na economia mundial. O argumento de WILLIAMSON (1995) neste ponto é simplesmente desconcertante:

“I argue that power has little to contribute to the study of contract and organization in circumstances where the parties to an exchange can and do contract in a relatively farsighted way. Since that varies with the circumstances, the argument is that power has relatively less to offer to the study of capital and intermediate product markets, has more bearing on labor and final product markets, power plays a much more limited role than is widely believed” (p. 33).

Focalizar analiticamente o universo das transações ignorando as características dos agentes envolvidos nelas certamente não nos parece a maneira mais adequada de teorizar sobre os fenômenos econômicos. Aos autores que adotam a abordagem organizacional (WILLIAMSON, 1993, p.138-139), e que também criticam a visão otimista da ECT quanto à insistência em adotar modelos nos quais haja contratos que previnam praticamente todo tipo de conflito de poder (*farsighted contracting*), WILLIAMSON (1993, p.150) responde que é perfeitamente possível provisionar restrições na modelagem para quaisquer tipos de eventuais conflitos e influências políticas. Por fim, o autor afirma candidamente que

*“Looking ahead, recognizing hazards, and folding these back into the design of governance is often feasible and explains a very considerable amount of organizational variety”* (p. 150).

Curiosamente, são provenientes do *mainstream* algumas das críticas mais fortes ao tratamento dispensado pela ECT à realidade das firmas. A maior parte dessas críticas se refere à possibilidade de formalização dos modelos adotados pelos autores da NEI, que implica necessariamente em eliminar de alguma forma o componente de incerteza, cujo papel ainda é de extrema importância para sua construção teórica. Não são poucos os estudos que reduzem a economia dos custos de transação à uma mera discussão de contratos incompletos, o que por sua vez permite uma perfeita complementaridade entre as abordagens neoclássica e novo-institucionalista (KREPS, 1999, p.23). Mas são os próprios autores da NEI os primeiros a rejeitarem a simplificação formalista de sua teoria, atentando para os perigos de que uma matematização excessiva despreze a relevância de muitos dos *insight* possibilitados pela ECT, aos quais o simples tratamento formal se mostra inadequado (KREPS, 1999, e Williamson, 2002).

O contra-argumento neoclássico, já bastante conhecido pela heterodoxia, é o de que qualquer teorização econômica deve necessariamente ser passível de formalização e modelagem. Essa incongruência de concepções acerca da metodologia da ciência econômica nos parece antes demonstrar a incompatibilidade entre a abordagem ortodoxa e o institucionalismo, que testemunhar uma suposta deficiência teórica deste em relação àquela. Talvez o maior erro da NEI seja justamente o de empregar grande parte do instrumental neoclássico em sua análise, o que inevitavelmente coloca a teoria dos custos de transação sob o rigoroso escrutínio da metodologia adotada pelo *mainstream*, além de sujeita-la ao risco de sofrer uma sensível deterioração de seu conteúdo em virtude do uso excessivo da formalização e do reducionismo.

### **3. Considerações finais: elementos para uma abordagem crítica institucionalista**

É sempre tentador adotar, em nome da conveniência analítica, uma concepção simplista sobre um tema tão vasto e complexo, ao qual economistas dedicaram tamanho esforço teórico ao longo do desenvolvimento da ciência econômica. A economia dos custos de transação repete esse equívoco, ao conceber a firma à semelhança de um amálgama de contratos. Sendo a própria firma uma *instituição* - o que, na terminologia adotada pelos teóricos da NEI, corresponde em última análise a uma regra formal ou informal que restringe a ação humana<sup>7</sup> - a firma nada mais seria que um ambiente de

---

<sup>7</sup> Ao contrário do que se possa sugerir à primeira vista, é extremamente difícil conceituar de maneira clara e segura o que se compreende pelo termo “instituição”. Ainda que pareça haver um consenso sobre o tema entre os autores da NEI, já que compartilham de um mesmo arcabouço teórico e desenvolvem programas de pesquisa comuns, a abrangência do conceito de instituição parece ainda variar de acordo com o propósito de cada autor. Seguiremos aqui o conceito enunciado por North (1990), que, cremos, é aquele que mais adequadamente expressa

organização, valorização e incentivo a moldar o comportamento dos indivíduos à ela de alguma forma vinculados.

É preciso, contudo, ir além na compreensão do fenômeno do surgimento das firmas – e é justamente aqui que o caminho adotado pela economia dos custos de transação nos parece se tornar cada vez mais inconveniente. Infelizmente, não há no arcabouço teórico da NEI uma definição razoavelmente plausível para o surgimento e a evolução das firmas, embora seja denotado grande esforço no sentido de, *uma vez que elas existem*, justificar sua eficiência econômica. Afirmar que uma empresa surge e se verticaliza porque existem custos de transação constitui uma saída elegante, porém tautológica – como vimos, é a própria existência da firma a principal causa da emergência de custos de transação, e, portanto a redução da análise do comportamento da firma a um mero critério minimizador de custos parece antes escamotear o verdadeiro objetivo do estudo de sua natureza.

O trabalho a que se deve propor a teoria econômica da firma é justamente o de desvendar o universo de relações e processos que se desenvolvem no ambiente de interação entre a firma e as instituições que a envolvem. E a Economia Institucional apresenta hoje um instrumental extremamente poderoso para essa tarefa, construído ao longo de décadas de estudo das sociedades capitalistas avançadas. Cabe apenas a nós, economistas que buscamos uma visão mais coerente com a realidade econômica que vivenciamos, conhecer e aplicar esses novos conceitos.

SAMUELS (1995) apresenta um brilhante esboço dos principais conceitos que compõem a Economia Institucional enquanto corpo teórico independente, sugerindo a construção de um ideário comum às mais diversas correntes institucionalistas de forma a possibilitar um profícuo diálogo entre elas ao mesmo tempo em que se tornam mais nítidas as fronteiras que demarcam essa nova abordagem. Em primeiro lugar, o autor aponta as dimensões em que avançou até aqui o pensamento institucionalista no sentido de construir uma identidade enquanto escola de pensamento econômico, quais sejam: a crítica à análise econômica puramente abstrata e atomista; a geração de ampla massa de conhecimento nos mais diversos campos de pesquisa; e uma abordagem multidisciplinar com enfoque necessariamente empirista.

“Institutionalism has had three dimensions. First, institutionalists have critiqued both the organization and performance of existing market economies and the economics of the pure market considered as an abstraction. Second, institutionalists have generated a substantial body of knowledge on the variety of topics noted in these pages. Third, institutionalists have developed a multi-disciplinary approach to problem-solving. In regard to all three, institutionalists have stressed empiricism (rather than both a priori propositions and mathematical puzzle-solving),

---

o pensamento dessa escola: “institutions are the humanly devised constraints (rules, laws, constitutions), informal constraints (norms of behavior, conventions, and self-imposed codes of conduct), and their enforcement characteristics. Together they define the incentive structures of societies and specifically economies”.

pragmatism, and a willingness, indeed desire, to be multi-disciplinary, that is, to find knowledge, especially but not solely knowledge applicable to policy, wherever it can" (p.572-573)

A partir dessa delimitação inicial do corpo teórica institucionalista, SAMUELS (1995, p.573 e segs.) passa então a alavancar quais são os "consensos" que permeiam o institucionalismo e dotam-no do rigor crítico necessário para promover uma verdadeira evolução do pensamento econômico: (i) *a ênfase na evolução sócio-econômica, com destaque para a evolução das instituições*; (ii) *a importância da ação coletiva e dos mecanismos de controle social para a regulação das atividades econômicas*; (iii) *a ênfase na tecnologia como principal força transformadora do ambiente econômico*; (iv) *a importância das instituições enquanto determinantes da alocação de recursos no sistema econômico e elementos estruturantes dos mercados*; (v) *a construção de uma teoria do valor baseada no processo através do qual os valores são determinados pelo aparato institucional da sociedade*; (vi) *a importância da cultura enquanto elemento constituinte do processo de causação cumulativa, na relação de mútua determinação entre indivíduos e instituições*; (vii) *análise focada nas estruturas de poder e hierarquia presentes nas relações sociais e seu impacto sobre o ambiente econômico e institucional*; e (viii) *a adoção de um enfoque multidisciplinar, que implica num contínuo diálogo com diferentes áreas do conhecimento humano em prol de uma melhor compreensão dos fenômenos econômicos*.

A firma é um conceito vazio dentro da economia dos custos de transação, assim como o era na teoria convencional. A firma ainda é concebida de maneira estática, sendo apenas substituído o comportamento maximizador por outro minimizador de custos. Em razão da existência de custos de transação, a colaboração de agentes produtores individuais dentro de uma mesma estrutura se torna mais eficiente que uma divisão do trabalho conduzida até as últimas conseqüências. Mas as firmas já existem anteriormente à integração. Na ECT, a firma é conceitualmente uma consciência nua, cuja única finalidade é, na impossibilidade de maximizar lucros, buscar satisfazer na medida do possível seus interesses pecuniários mais imediatos. São os indivíduos que a compõem que determinam, através de suas ações (também orientadas pelo critério de minimização de custos de transação), os rumos a serem seguidos pela empresa.

Podemos compreender a firma de WILLIAMSON como uma mera estrutura de incentivos a orientar de maneira eficiente trocas entre os indivíduos a ela vinculados (trabalhadores, acionistas, fornecedores, etc.). Permanecendo também fiéis a essa concepção, podemos concluir que a definição de estratégias de curto, médio e longo prazos, a busca pela inovação tecnológica, a decisão sobre investimentos, dentre outras escolhas igualmente importantes, cabe aos indivíduos que fazem parte da estrutura de governança representada pela firma. Esses indivíduos, cujas preferências são exógenas, voluntariamente tomam ações que, uma vez influenciadas pela gama de incentivos proveniente da firma, a conduzirão automaticamente ao sucesso econômico na medida em que sua estrutura se aproxime de um padrão organizacional eficiente (HODGSON, 1999, p.251-256). Não há, portanto, uma evolução do comportamento do agente individual, mas apenas um aprimoramento na direção de um ideal de otimização.

Tampouco a firma evolui: ela apenas se adapta de maneira passiva à imposição do mercado, objetivando consolidar uma estrutura eficiente para atender a um imperativo tecnológico dado – o finalismo implícito da otimização marca claramente o limite para a adaptação e a mudança da firma. Essa lógica decorre diretamente do individualismo metodológico assumido pela NEI, e impede a visualização da firma como um agente direto da mudança, ao invés de mera consequência desta. Por isso HODGSON (1999, p.250) conclui que

“The analysis of the firm is reduced to contracts between individuals, often involving the minimisation of transaction costs, but typically neglecting technology and production in the following manner. The characteristic assumption of a uniformity of technology over different governance modes implies a separability of production and technology from governance structures or transaction costs. Accordingly, the explanatory contribution of production costs and technology is ignored while governance modes are evaluated. As a result, the emphasis is not on production, accumulation and growth but on the choice of governance structures and the efficient allocation of given resources”

Embora uma firma seja de fato pouco mais que uma “ficção”, quando isolada da atividade humana por ela coordenada, ela, outrossim, possui uma identidade própria e uma esfera de atuação que transcende a simples interação dos agentes a ela vinculados. Ela evolui conjuntamente ao ambiente institucional que a envolve; interage numa relação de mútua determinação com ele; e se transforma acompanhando um processo contínuo de transformação tecnológica, segundo uma lógica de adaptação e seleção que não possui nenhum comprometimento com a eficiência ou otimização no longo prazo.<sup>8</sup>

Por isso cremos que o enfoque transacional aplicado pela NEI, embora seja extremamente profícuo para a elucidação de diversos fenômenos econômicos, se torna inadequado para a explicação do comportamento das firmas num contexto dinâmico de transformação tecnológica e concentração de capital. A melhor unidade de análise neste caso é justamente a inovação tecnológica, compreendida como processo que se desenvolve ao longo do tempo (ao contrário das trocas ou contratos, teorizados estaticamente) e é necessariamente internalizado pelas firmas através das rotinas de inovação. A análise positivista de causa e efeito deve ser substituída por uma abordagem dialética, em que a interação entre o concreto (objeto econômico) e o abstrato (instituição) é analisada em diferentes totalidades, de acordo com o objetivo proposto pelo economista. Assim, na totalidade da firma, os pólos dialéticos são a inovação tecnológica e a estratégia organizacional, enquanto na totalidade da indústria,

---

<sup>8</sup> Até porque, ainda que se assuma a validade da hipótese de um comportamento otimizador vinculado ao processo de seleção do mercado, se faz necessário demonstrar que a firma maximizadora de lucros se encontrará sempre em situação mais favorável que as demais firmas no futuro, mesmo quando sua ação já tiver alterado as próprias condições iniciais do mercado. Ver Winter (1964, p.20).



confrontam-se o imperativo tecnológico presente nas escalas ótimas de produção e a estrutura de mercado nos diferentes graus de concorrência de cada indústria.

Deve ser também denotado esforço no sentido de compreender a firma como *instituição evolucionária*. Isso implica na impossibilidade de analisar critérios estáticos de eficiência, tais como aqueles empregados tanto pela teoria convencional quanto pela ECT. A firma se encontra em permanente evolução tanto em virtude da mudança tecnológica quanto da transformação do aparato institucional que a envolve, embora seja em última análise o imperativo tecnológico o elemento determinante desse movimento. Uma firma não pode existir enquanto identidade única na ausência das demais, ou seja, tomada individualmente. Sua interação com o mercado é muito mais “personalista” que supõe a ótica contratualista. A empresa constrói sua identidade a partir de sua atuação no mercado, identifica vantagens características e valores potenciais a serem desenvolvidos, para em seguida definir as estratégias que condicionarão em longo prazo sua existência econômica. A firma é um elemento de propagação cultural privilegiado, porquanto é o ambiente onde por excelência se desenvolvem as mais novas tecnologias para as quais são estudadas novas aplicabilidades e potencialidades de consumo.

A grande empresa também cumpre um papel fundamental na estabilidade do sistema capitalista, sendo capaz de elaborar um planejamento de longo prazo onde as decisões de investimento se encontram cada vez menos subordinadas ao estado de espírito dos empreendedores e cada vez mais vinculadas às necessidades impostas pelo imperativo tecnológico da indústria.<sup>9</sup> Além disso, firmas são estruturas de poder cujos conflitos não podem de maneira alguma ser completamente previstos na forma de salvaguardas e provisões contratuais. A incerteza característica das sociedades capitalistas é por si só o maior dos incentivos ao uso pernicioso do poder econômico, através do qual as grandes empresas tentam submeter as menores aos imperativos de seu próprio planejamento, que por definição possui um horizonte mais amplo que o das menores. No ambiente interno das firmas, a eclosão de conflitos de interesse, onde através do poder coercitivo alguns grupos sobrepujam aos demais, se encontra também vinculada à competição entre funcionários estimulada pelos administradores da empresa. Tais conflitos não podem ser tratados isoladamente, através de contratos, da estratégia global da firma.

A teoria da firma proposta pela economia dos custos de transação é, portanto incapaz de oferecer soluções adequadas a muitas das mais relevantes questões levantadas pelos economistas que se propõem a realizar um estudo mais profundo sobre esse tema. Ainda que reconheçamos os importantes avanços proporcionados por essa abordagem, não podemos de fato elegê-la o marco fundamental sobre o qual erigiremos o arcabouço teórico de uma Economia Institucional da firma. Mas essa negativa não é de forma alguma prelúdio de um consenso sobre o inevitável fracasso da NEI. Muito

---

<sup>9</sup> Os economistas neoschumpeterianos, também denominados evolucionários, estudam o processo de mudança tecnológica impulsionado pelas rotinas de inovação internalizadas pelas firmas, justamente para compreender a raiz do crescimento econômico nos países capitalistas. Ver Dosi (1988) e Nelson e Winter (1982).

pelo contrário, cremos que a melhor forma de contribuir para a evolução da abordagem contratualista é justamente a de demonstrar os limites e imprecisões de sua análise, contrapondo-a a outras análises institucionalistas. Afinal, a NEI é apenas uma das muitas abordagens atuais da escola institucional (Conceição, 2001, p.10). E o vasto instrumental teórico proporcionado por todas as demais correntes institucionalistas de pensamento econômico nos torna confiantes de que o institucionalismo ainda tem muito mais a contribuir para a compreensão do comportamento das firmas, e que as perspectivas futuras de desenvolvimento teórico nesse campo são extremamente promissoras.

### Referências Bibliográficas

- ARROW, K. (1999) "Forward". In: Carroll, G. e Teece, D. [eds.], **Firms, markets and hierarchies**. New York: Oxford University Press, pp. vii-viii.
- CARROLL, G. e TEECE, D. [eds.], **Firms, markets and hierarchies**. New York: Oxford University Press.
- COASE, R. H. (1992) "The institutional structure of production". **The American Economic Review**, vol. 82, nº 4, setembro.
- COASE, R. H. (1992) **The firm, the market and the law**. Chicago: The University of Chicago Press.
- CONCEIÇÃO, O. A. C. (2001) "A relação entre processo de crescimento econômico, mudança e instituições na abordagem institucionalista". In: **Ensaio FEE**, nº 1, Porto Alegre: FEE/RS.
- DOSI, G. (1988) "The nature of the innovative process". In: DOSI, G. et al. [eds.] **Technical change and economic theory**. London e New York: Pinter Publishers, pp. 221-235.
- DOSI, G. et al. [eds.] (1988) **Technical change and economic theory**. London e New York: Pinter Publishers.
- DOW, G. K. (1987) "The function of authority in Transaction Cost Economics". **Journal of Economic Behavior and Organization**, vol. 8 (nº 1), Março, pp.13-38.
- DUGGER, W. (1990) "The New Institutionalism: new but not institutionalist". **Journal of Economic Issues**, vol. XXIV, nº 2, Junho.
- HODGSON, G. M. (1993) "Institutional Economics: surveying the 'old' and the 'new'". **Metroeconomica**, vol. 44, nº 1, pp. 01-28.
- HODGSON, G. M. (1998) **The foundations of Evolutionary Economics: 1890-1973**. Cheltenham, UK e Lyme, US: Edward Elgar.
- HODGSON, G. M. (1999) **Evolutions and institutions – on Evolutionary Economics and the evolution of Economics**. Cheltenham, UK e Northampton, US: Edward Elgar.
- KREPS, D. M. (1999). "Markets and Hierarchies and (Mathematical) Economic Theory." In: G. Carroll and D. Teece [eds.], **Firms, Markets, and Hierarchies**. New York: Oxford University Press, pp. 121-155.

- NELSON, R. e WINTER, S. G. (1982) **An evolutionary theory of economic change**. Cambridge: Harvard University Press.
- NORTH, D. C. (1991) "Institutions". **Journal of Economic Perspectives**, vol. 5, nº 1.
- NORTH, D. C. (1990) **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge: Cambridge U. Press.
- NORTH, D. C. (2000) "The historical evolution of politics". **Revista de Economia Institucional**, vol. 2, Janeiro.
- PONDÉ, J. L. (1994) **Coordenação, custos de transação e inovações institucionais**. Campinas: IE/UNICAMP, Texto para Discussão, nº 38.
- SAMUELS, W. J. (1995) "The present state of institutional economics". **Cambridge Journal of Economics**, vol. 19, pp. 569-590.
- SIMON, H. (1978) "Rationality as process and as product of thought". **American Economic Review**, vol. 68, May, pp. 01-16.
- SPENGLER, J. (1974) "Institutions, institutionalism: 1776-1974". **Journal of Economic Issues**, vol. 8, nº 4, pp. 877-896.
- WILLIAMSON, O. (2002) **The theory of the firm as governance structure: from choice to contract**. Berkeley: University of California, Janeiro (mimeo).
- WILLIAMSON, O. (1995) "Hierarchies, markets and power in the economy: an economic perspective". **Industrial and Corporate Change**, New York: Oxford U. Press.
- WILLIAMSON, O. (1993) "Transaction cost economics and organizational theory". **Industrial and Corporate Change**. New York: Oxford U. Press.
- WILLIAMSON, O. (2000) "The New Institutional Economics". **Journal of Economic Literature**, vol. XXXVIII, Setembro.
- WINTER, S. G. (1964) "Economic 'natural selection' and the theory of the firm". **Yale Economic Essays**, vol. 4, nº 1, pp.225-272.